

# Earnix annonce une acquisition pour alimenter une nouvelle offre transformatrice d'assurance automobile basée sur l'utilisation.

[Earnix](#), fournisseur mondial de solutions perfectionnées de notation, de tarification et de personnalisation des produits auprès des assureurs et des banques, a annoncé l'acquisition des actifs de Driveway Software Corporation, fournisseur de services télématiques combinés à l'intelligence artificielle, ainsi que l'arrivée de la solide et hautement compétente équipe d'experts en la matière de Driveway. Les actifs, avec notamment une application télématique de pointe, serviront de pierre angulaire à la création d'une nouvelle offre transformatrice en matière d'assurance basée sur l'usage (UBI) et d'assurance basée sur le comportement (BBI).

Avec Earnix, les assureurs sont désormais en mesure d'exploiter la télématique intelligente pour obtenir de meilleures modélisations, tarifications et évaluations des risques, leur permettant d'améliorer l'expérience client en identifiant et en proposant en temps réel les offres personnalisées UBI et BBI qui conviennent.

La proposition de valeur centrale liée à cette acquisition réside dans l'application télématique éprouvée de Driveway et qui constituera le composant central de l'offre UBI/BBI d'Earnix. Cette nouvelle offre représente une nouvelle approche novatrice permettant aux assureurs automobiles de gérer plus efficacement l'ensemble du cycle de vie UBI/BBI personnalisé et basé sur la télématique grâce à un engagement « mobile centric ». L'offre UBI/BBI d'Earnix dispose désormais de toutes les capacités intégrées nécessaires aux opérateurs pour prévoir et répondre de manière proactive aux besoins d'un marché évolutif : exactitude des données, modélisation des risques de conduite, engagement du conducteur, ce qui se traduit par une mise sur le marché des nouvelles offres plus rapide, par une tarification plus précise grâce à une meilleure compréhension du comportement et du risque consommateur, ainsi que par la capacité de créer et de déployer rapidement des offres contextualisées et personnalisées.

« Alors que les attentes des consommateurs continuent d'évoluer rapidement, les assureurs sont soumis à une croissante pression pour proposer des offres adaptées aux besoins du marché. Par conséquent, la demande d'UBI et de BBI participe pleinement à la révolution des offres personnalisées en temps réel dans le secteur de l'assurance, en donnant aux opérateurs la possibilité de se différencier et de créer une valeur client durable grâce à un engagement pertinent et en temps utile. Notre nouvelle et puissante solution intègre la télématique intelligente dotée de la capacité opérationnelle et des analyses avancées nécessaires pour que les assureurs puissent proposer des tarifs et des offres adaptés chaque fois de manière complète et précise aux besoins de leurs clients », a déclaré [Udi Ziv, CEO chez Earnix](#).

« Les gens sont bien plus connectés aujourd'hui, principalement grâce à leurs appareils mobiles et car ils sont renforcés par leurs interactions quotidiennes de consommateurs. Dans ce contexte, les

compagnies d'assurance doivent apprendre à connaître leurs clients, conserver ces informations en temps réel et anticiper leurs besoins futurs », a déclaré **Marty Ellingsworth, analyste senior chez Celent**, une société leader dans la recherche et le conseil. « Combiner un flux riche en informations sur la conduite via une application télématique éprouvée et entièrement intégrée à la puissante plateforme d'Earnix, donnera aux assureurs l'occasion unique d'attribuer les risques de manière stratégique et exacte et de présenter sur le marché des arguments convaincants basés sur l'utilisation et le comportement qui vont entraîner une augmentation de l'engagement, de la satisfaction et de la valeur à long terme ».

Les nouvelles capacités solides d'Earnix, combinant l'intelligence artificielle de pointe et l'analyse traditionnelle avec une expertise industrielle très approfondie, permettent aux assureurs de gérer et d'analyser les données bidirectionnelles et de fournir des offres hautement personnalisées et pertinentes sur le plan contextuel. Grâce aux capacités d'automatisation d'Earnix, un assureur peut opérationnaliser de grands volumes de données, déployer en temps réel des offres UBI et BBI, réévaluer le risque et la demande des consommateurs et adapter les tarifs et les offres de produits en conséquence grâce à la vision client 360°, enrichie de données télématiques, tout en assurant la gouvernance et la conformité pendant toute la durée du processus. En outre, les composants de la solution Earnix ont été préconfigurés pour une intégration rapide dans l'infrastructure technologique existante d'un assureur, ce qui permet d'accélérer le délai de mise en œuvre de nouvelles offres sur le marché.

Proposée en une seule solution combinée systématisée de bout en bout, l'offre plus efficace de rapidité commerciale d'Earnix améliore la capacité de l'assureur à fournir le bon produit au bon prix, au bon moment, ce dont bénéficie considérablement son actif le plus important : le client.

### **À propos d'Earnix :**

Earnix est l'un des principaux fournisseurs de systèmes critiques auprès des assureurs et des banques du monde entier. Grâce à Earnix, les clients peuvent fournir des tarifs et des produits personnalisés qui sont plus intelligents, plus rapides et plus sécuritaires, et en totale adéquation avec les cibles et les objectifs commerciaux de l'entreprise. Les clients d'Earnix fournissent plus d'un milliard de devis par an grâce à ses solutions, offrant une valeur systémique à l'échelle de l'entreprise avec un RSI ultra rapide. Depuis 2001, Earnix innove pour les assureurs et les banques, en étant opérationnel sur 6 continents.

Le texte du communiqué issu d'une traduction ne doit d'aucune manière être considéré comme officiel. La seule version du communiqué qui fasse foi est celle du communiqué dans sa langue d'origine. La traduction devra toujours être confrontée au texte source, qui fera jurisprudence.



Consultez la version source sur [businesswire.com](https://www.businesswire.com/news/home/20210722005870/fr/) : <https://www.businesswire.com/news/home/20210722005870/fr/>